

CICLO

PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONAL



08 - 09 - 10 - 11 de septiembre | 09:30 a 11:00 hrs. de Chile

Capacitación online, Plataforma Zoom

PROGRAMA

Sesión 1 / martes 8

Componentes del Plan de Negocios Internacional (90 min)

- Rol estratégico del plan de negocios en la internacionalización.
- Estructura general del plan: diagnóstico, análisis de mercado y propuesta de valor.
- Identificación de ventajas competitivas y capacidades exportadoras.
- Taller práctico: definición del producto/servicio exportable y su propuesta de valor internacional.

Sesión 2 / miércoles 9

Estrategias de marketing, ventas y gestión de riesgos (90 min)

- Estrategias de marketing internacional y adaptación cultural.
- Canales de distribución física y digital.
- Herramientas de pricing, promoción y posicionamiento internacional.
- Identificación de riesgos (comerciales, logísticos, regulatorios y financieros).
- Taller aplicado: diseño de estrategia de marketing y matriz de riesgos..

Sesión 3 / jueves 10

Proyección, financiamiento y presentación del plan (90 min)

- Proyecciones financieras básicas y fuentes de financiamiento para exportar.
- Indicadores de desempeño y control del plan.
- Herramientas de análisis de mercado.

Sesión 4 / viernes 11

Tendencias y nuevas oportunidades de Negocios (90 min)

- Tendencia Mundiales
- Detección Oportunidades de Negocios
- Nuevas Habilidades de la Transformación Digital